العنوان:	إدارة الأرباح بين الرفض والقبول
المصدر:	المحاسبة - السعودية
المؤلف الرئيسي:	حسين، عادل
المجلد/العدد:	س 9, ع 34
محكمة:	لا
التاريخ الميلادي:	2002
الشهر:	ربيع الثاني / يونيو
الصفحات:	19 - 21
رقم MD:	306581
نوع المحتوى:	بحوث ومقالات
قواعد المعلومات:	EcoLink
مواضيع:	محاسبة الشركات، المحاسبة المالية، إدارة المنشأة، إدارة الأرباح، الاستثمار، المستثمرون، المعايير المحاسبية
رابط:	http://search.mandumah.com/Record/306581

إدارة الأرباح بين الرفض.. والقبول

في الغالب تمارس الإدارة العليا في المنشآت الهادفة للربح سلوك إدارة الأرباح في المدى القصير لعدة أغراض سوف أتحدث عن بعضها لاحقا. ويجدر بنا الإشارة إلى أنه في حقيقة الأمر لا يوجد تعريف دقيق لإدارة الأرباح. فتارة تقوم الإدارة العليا في المنشأة برفع مستوى الأرباح وتارة أخرى تقوم بتخفيضها بأعلى أو أقل (على التوالي) من المستوى الحقيقي للأرباح وفقا للأهداف المضمرة. إذن يمكن القول أن إدارة الأرباح هي سلوك إداري تمارسه الإدارة العليا لتحقيق أهداف غير معلنة وغالبا ما تكون أهدافا شخصية.



بقلم
عادل حسين
معهد الإدارة العامة

فإذا كان الهدف هو الحصول على مكافآت وعلاوات عالية (عادة ما تكون نسبة مئوية من صافي الأرباح) تقوم الإدارة بتوظيف الطرق المحاسبية المتاحة لديها والمعترف بها والتي تدخل ضمن دائرة المعايير المحاسبية المقبولة قبولا عاما من أجل رفع مستوى الأرباح في المنظور القريب. وبالتالي تزداد المكافآت والعلاوات بزيادة صافي الأرباح. وأما إذا كان الهدف هو دفع زكاة أو ضريبة أقل مما ينبغي دفعه، حينئذ تقوم الإدارة باستخدام الطرق المحاسبية التي تعزز هذا الهدف لتخفيض صافي الأرباح.

* الإدارة العليا للمنشأة ... قد تعمد لإدارة الأرباح لتحقيق أهداف شخصية

** على المستثمرين التنبه لأساليب الإدارة العليا للمنشأة في إدارة الأرباح

ويلاحظ في كلا الحالتين أن سلوك الإدارة في إدارة الأرباح كان متمشيا مع المعايير والضوابط المحاسبية المتعارف عليها. ولكن هذا السلوك في حقيقة الأمر يضلل كثيرا من مستخدمي القوائم المالية وبالذات أولئك الذين ليس لديهم القدرة على تحليل القوائم المالية وقراءة ما بين السطور للربط بين مفردات تلك القوائم. بل إن بعض المحللين الماليين قد يقع في المصيدة فلا يكتشف هذا السلوك الإداري. في دراسة قام بها Hirst & Hopkins (٢٠٠٠) حيث وجدا أن بعض المحللين الماليين واجهتهم صعوبة في اكتشاف سلوك إدارة الأرباح لذا قوموا سهم الشركة التي مارست سلوك إدارة الأرباح بسعر أعلى من سهم الشركة المماثلة التي لم تمارس هذا السلوك.

وقد ركز Blue Ribbon Committee (١٩٩٩) على جودة المعلومات المنشورة في التقارير المالية وذلك نتيجة لأن كثيرا من المنشآت تمارس سلوك إدارة الأرباح من أجل تحقيق الأرباح المتوقعة مسبقا من قبل المحللين الماليين. ومن جهة أخرى أشار Levitt (١٩٩٨) إلى أنه في معظم الحالات التي تم اكتشافها في المنشآت التي تمارس سلوك إدارة الأرباح وُجد أن الأرباح التي تم الإفصاح عنها تعكس رغبة الإدارة العليا في تحقيق مكاسب شخصية وليست تعبيرا حقيقيا للأداء المالي للمنشأة.

والمتتبع للبحوث والمقالات التي كتبت في سلوك إدارة الأرباح يجد أن هذا السلوك يصنف إلى نوعين: أولا: سلوك إدارة الأرباح في ظل الالتزام بالمعايير المحاسبية المتعارف عليها وثانيا: سلوك إدارة الأرباح في ظل مخالفة المعايير المحاسبية. ومن المسلم به أن سلوك إدارة الأرباح الناتج عن مخالفة المعايير المحاسبية المتعارف عليها مرفوض البتة، حيث لا نقاش في رفضه كليا وفقا لأخلاقيات الممارسة المحاسبية النزيهة. وتوجد أمثلة كثيرة لهذا النوع ، أذكر على سبيل المثال للحصر:

١- الاعتراف بالإيرادات قبل أن يتم اكتسابها، مثال على ذلك احتساب إيراد سلعة قبل أن تتم عملية البيع أو عملية الإنتاج.

٢- تأجيل احتساب مصروفات متعلقة بالفترة الحالية إلى فترة لاحقة وذلك بهدف تحقيق أرباح أعلى في الفترة الحالية.

٣- سوء استخدام مفهوم الأهمية لتغطية المعالجات المحاسبية الخاطئة.

أما ما هو خاضع للنقاش فهو النوع الأول. إذ يعتقد البعض أن استخدام سلوك إدارة الأرباح في ظل المعايير المحاسبية لا ضير فيه، فهم يعتبرونه فرصة ذهبية ينبغي اغتنامها وإن كانت في المقام الأول لتحقيق أغراض شخصية ، لكنها لا تخلو من دعم لأداء المنشأة الفعال في إدارة الموارد والمصروفات. وبالتالي رفع سعر سهم المنشأة في سوق الأسهم. من هنا يرى أصحاب هذا التوجه أن كثيرا من مستخدمي القوائم المالية يستفيد من سلوك إدارة الأرباح، طبعا في المدى القصير.

من أجل تحقيق الأرباح المتوقعة مسبقا من قبل المحللين الماليين. ومن جهة أخرى أشار Levitt (١٩٩٨) إلى أنه في معظم الحالات التي تم اكتشافها في المنشآت التي تمارس سلوك إدارة الأرباح وُجد أن الأرباح التي تم الإفصاح عنها تعكس رغبة الإدارة العليا في تحقيق مكاسب شخصية وليست تعبيرا حقيقيا للأداء المالي للمنشأة. والمتتبع للبحوث والمقالات التي كتبت في سلوك إدارة الأرباح يجد أن هذا السلوك يصنف إلى نوعين: أولا: سلوك إدارة الأرباح في ظل الالتزام بالمعايير المحاسبية المتعارف عليها وثانيا: سلوك إدارة الأرباح في ظل مخالفة المعايير المحاسبية. ومن المسلم به أن سلوك إدارة الأرباح الناتج عن مخالفة المعايير المحاسبية المتعارف عليها مرفوض البتة، حيث لا نقاش في رفضه كليا وفقا لأخلاقيات الممارسة المحاسبية النزيهة. وتوجد أمثلة كثيرة لهذا النوع ، أذكر على سبيل المثال للحصر:

١- الاعتراف بالإيرادات قبل أن يتم اكتسابها ، مثال على ذلك احتساب إيراد سلعة قبل أن تتم عملية البيع أو عملية الإنتاج.

٢- تأجيل احتساب مصروفات متعلقة بالفترة الحالية إلى فترة لاحقة وذلك بهدف تحقيق أرباح أعلى في الفترة الحالية.

٣- سوء استخدام مفهوم الأهمية لتغطية المعالجات المحاسبية الخاطئة.

أما ما هو خاضع للنقاش فهو النوع الأول. إذ يعتقد البعض أن استخدام سلوك إدارة الأرباح في ظل المعايير المحاسبية لا ضير فيه، فهم يعتبرونه فرصة ذهبية ينبغي اغتنامها وإن كانت في المقام الأول لتحقيق أغراض شخصية ، لكنها لا تخلو من دعم لأداء المنشأة الفعال في إدارة الموارد والمصروفات. وبالتالي رفع سعر سهم المنشأة في سوق الأسهم. من هنا يرى أصحاب هذا التوجه أن كثيرا من مستخدمي القوائم المالية يستفيد من سلوك إدارة الأرباح، طبعا في المدى القصير.

إدارة الأرباح في الشركات بمخالفة المعايير المحاسبية... مرفوض تماماً

مثال على ذلك: شركة ما تبيع أجهزة حاسب آلي مع ضمان صيانة اختياري عن طريق الاتفاق مع طرف ثالث. وقد قررت إدارة الشركة تغيير هذه السياسة على أن تقوم بالصيانة الذاتية ، بحيث تبيع ضمان الصيانة باعتباره جزء من سعر السلعة المباعة ويتم الاعتراف بالإيراد الناتج عن عملية بيع السلعة وضمان الصيانة فور إتمام عملية البيع. وقد أقر المدير المالي للشركة السياسة الجديدة بغض النظر عن التغيير في طريقة تحقيق الإيراد باعتباره معالجة محاسبية صحيحة. وفي المقابل؛ المعارضون لسلوك إدارة الأرباح يعتبرون أن هذه المعالجة المحاسبية غير صحيحة، إذ يرون أنه لابد من الفصل بين إيراد بيع السلعة وإيراد بيع ضمان الصيانة ، حيث أن إيراد ضمان الصيانة مرتبط بفترات محاسبية مستقبلية.

إذن في كثير من الأحيان تلجأ الإدارة العليا للمنشأة إلى ممارسة سلوك إدارة الأرباح وبشكل خاص عندما لا تحقق المنشأة رقم الأرباح المتوقع مسبقا من قبل المحللين الماليين لتفادي أمرين: أحدهما انخفاض مكافأة الإدارة العليا لارتباطها بشكل مباشر بصافي الأرباح كما أسلفت أعلاه، والأمر الآخر انخفاض سعر سهم المنشأة في سوق الأسهم، لأن المستثمرين يتعاملون في سوق الأسهم بيعا وشراءً (ولو بشكل نسبي) وفقا لتوقعات المحللين الماليين، فعندما لا تحقق المنشأة الأرباح المتوقعة فإن ذلك يؤثر سلبا على سعر أسهمها بشكل مباشر.

على المستثمرين التنبه لأساليب الإدارة العليا للمنشأة في إدارة الأرباح

لذا ينبغي على المستثمرين وحملة الأسهم وغيرهم من الأطراف من مستخدمي القوائم المالية التنبه لأساليب الإدارة العليا للمنشأة في إدارة الأرباح، ومحاولة اكتشافها عن طريق تحليل القوائم المالية تحليلا علميا دقيقا، ومحاولة الربط بين مفردات القوائم المالية المختلفة ، ليس فقط للسنة المالية الحالية وإنما أيضا للسنوات المالية السابقة، والأخذ بعين الاعتبار وبشكل خاص القوائم المالية الربع سنوية والنصف سنوية غير المدققة من قبل المراجعين الخارجيين، لما قد يحدث فيها كثير من التلاعب من قبل الإدارة العليا للمنشأة.

المراجع:

Blue Ribbon Committee (BRC). 1999. *Report and Recommendations of the Blue Ribbon Committee on Improving the Effectiveness of Corporate Audit Committees.* New York, NY: New York Stock Exchange and National Association of Securities Dealers.

Hirst, D. E., and P. E. Hopkins. 2000. *Earnings: Measurement, Disclosure, and the Impact on Equity Valuation.* Monograph for the Research Foundation of the Institute of Chartered Financial Analysts and the Association for Investment Management and Research, Charlottesville, VA.

Levitt, A. 1998. *The Number Game.* SEC Chairman Levitt, in a speech at the NewYork University Center for Law and Business, New York, N.Y.